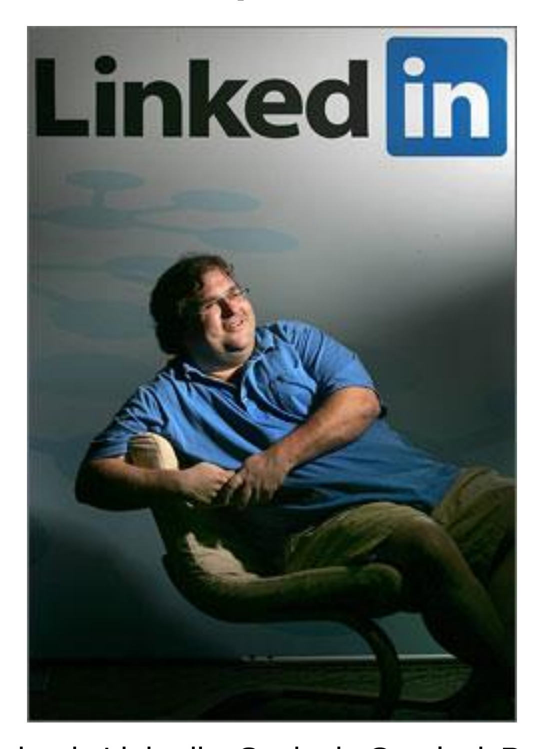
10 Reglas de emprendimiento para crear grandes empresas



Reid Hoffman, cofundador de Linkedin, Socio de Greylock Partners, parte del equipo fundador de Paypal, inversor Angel en Facebook, Zynga, Flickr y Last.FM además de estar en los consejos de LinkedIn, Zynga, Shopkick, Kiva.org y Mozilla dió una charla sobre cuales son las 10 reglas más importantes para un emprendedor en SXSW'11 y las publicó ordenadas en el blog de Greylock Partners **Mariano Amartino**, del blog uberbin.net, ha traducido estas 10 reglas para que todos podamos conocerlas.

Regla # 1: Busquen el cambio disruptivo: Si estás a punto de comenzar en una nueva empresa, pregúntese: ¿Qué se está convirtiendo en posible o necesario y antes no era posible? ¿Es un nuevo producto o servicio capaz de hacerse cargo de un mercado ya existente o crear uno nuevo? Cuando co-fundé LinkedIn la industria de la tecnología se encontraba en una profunda depresión. Miré a todas las oportunidades creadas por Internet y tuve la idea de que eventualmente todo el mundo necesitaría un perfil profesional en línea. Lo disruptivo fue que los

headhunters fueron capaces de llegar directamente a los mejores candidatos en vez de esperar a las respuestas de un anuncio en el periódico o un anuncio en un sitio Web.

Regla # 2: Apunta alto: Independientemente de si una puesta en marcha se dirige a una gran idea o una pequeña, va a requerir la misma cantidad de sangre, sudor y lágrimas… así que piensa en grande! ¿Qué es "grande?" Es un nuevo producto o servicio que crea o domina un mercado significativo.

Regla # 3: Crear una red para "amplificar" su empresa: La gente tiende a pensar que detrás de cada gran puesta en marcha hay un emprendedor con una idea "whiz-bang". La realidad es que las empresas grandes se construyen con un número de personas con talento que están rodeados de redes que los "amplifican". Los empresarios de mayor éxito logran traer/acercar asesores, inversionistas, colaboradores y las primeras relaciones de los clientes.

Regla # 4: Planeen para la buena suerte y la mala suerte: Siempre deben asumir que tendrá tanto buena como mala suerte con su nueva compañía. Buena suerte no es algo simple como "todo salió bien" Más bien es cuando se descubre una gran oportunidad y rápidamente pueden cambiar para ir tras ella. La mala suerte es lo que sucede cuando su primera idea no funciona. Esto no significa un fracaso directo, sino que significa que deben seguir el plan B.

Regla # 5: Mantener "persistencia flexible": Muy a menudo a los emprendedores se les dan consejos contradictorios: "Sea persistente! Manténgase comprometido con su visión!" O "Giren en base a datos clave! Sepan cuándo cambiar!". El reto es seguir los dos consejos, pero saber cual es el más apropiado para cada situación. Debés saber cómo mantener una persistencia flexible.

Regla # 6: Lanzar con suficiente antelación para avergorte por la primer versión de tu producto: Con mi primer startup, Socialnet.com, nos tomó nueve meses lanzar el primer producto. Eso fue un error desastroso. Queríamos tener toda la funcionalidad detallada de inmediato, incluidos los controles sociales para que las personas pudieran decidir si conectarse o no con otros en sus redes. Queríamos escuchar los "Oh" y "Aaah" de todos cómo si el producto fuese excelente. Perdimos un montón de tiempo y nos generó meses de atraso en problemas más importantes que necesitaban ser resueltos, tales como cómo poner nuestro producto en las manos de millones de personas. Ahí aprendí que, si no se avergüenzan de su primer lanzamiento, es que han lanzado demasiado tarde!

Regla # 7: Aspiren, pero no beban su propia Kool-Aid: Apunten a la excelencia, pero sean muy cuidadosos acerca de la confianza ciega o la creencia ciega en sus propias teorías. Es importante lanzar tan pronto como sea posible a fin de aprender cómo los clientes usan su producto o servicio. Es igualmente importante identificar indicadores que le dirá si la visión del producto están dando en el blanco. También debe obtener retroalimentación de su red con el fin de repetir o pivotar sobre el objetivo, el producto y/o el servicio. En otras palabras, mantengan su aspiración a la excelente, pero siempre busquen una perspectiva de cómo lo están haciendo. Es muy fácil para los innovadores creativos quedar atrapados en su propia historia en lugar de aprender donde deben apuntar o dirigirse.

Regla # 8: Tener un buen producto es importante, pero una gran distribución del producto es más importante: Me encuentro con una gran cantidad de empresarios que piensan que el mejor producto es la cosa más importante y que el mejor producto debe ganar siempre. Lo que muchas personas no se dan cuenta es que sin una gran distribución, el producto muere. ¿Cómo va a conseguir que su producto esté en las manos de millones o cientos de millones de personas?

Regla N º 9: Preste atención a la cultura y contrataciones desde el principio: Sus primeras contrataciones configuran su cultura, de modo que hacelas excelentes. Estas primeras personas contratan la siguiente y así sucesivamente. Antes se decía que se necesitaba gente con más de una década de experiencia en su startup. Las cosas que una persona inteligente aprendió hace una década no te ayudará ahora – que están haciendo cosas que nunca han sido hechas antes, y el mundo y el panorama competitivo está cambiando a hiper-velocidades. Lo que realmente necesitamos son personas que pueden aprender rápido.

Regla # 10: Reglamento de la iniciativa empresarial son guías, no leyes de la naturaleza: No le presten demasiada atención a las normas establecidas por otras personas. Los emprendedores son inventores. Tienen éxito cuando hacen algo trabajar por primera vez. A veces, con el fin de hacer que algo funcione, deberán pasar por la barandilla de una de estas reglas. Los emprendedores a veces directamente hacen nuevas normas.